

## CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EN EXCLUSIVA (ejemplo)

*Autor: Javier Yúfera*

*Fecha:28/12/04*

En ..... a ...de .... del .....

De una parte, PRODUCTOR,S.A.(en adelante, el productor) ,  
con domicilio en Barcelona, Avenida de los fabricantes, 666, NIF nº A080000000, representada por ..... ,  
DNI nº 00000000Z, en calidad de Gerente, según escritura de poder.....

y de la otra, DISTRIBUIDOR, S.A. (en adelante, el distribuidor),  
con domicilio en Oslo, c/Biorkep, 111, NIF nº A2333333333,  
representada por .....t, PIN nº 00000000K ,en calidad de Gerente, según escritura de  
poder....., con el fin de autoregular contractualmente la distribución en exclusiva en Noruega de  
los productos del productor, acuerdan los siguientes pactos :

### **Artículo primero. Entrada en vigor del contrato y duración del contrato**

El presente contrato entrará en vigor con fecha ...de ..... del ..... y desplegará sus efectos hasta el ..... de ..... del .....

### **Artículo segundo. Territorio.**

La exclusiva será de aplicación para el Reino de Noruega (en adelante, el territorio)

El distribuidor no podrá, en ningún caso, efectuar ventas de los productos adquiridos al productor fuera del territorio arriba indicado.

### **Artículo tercero. Productos.**

El derecho de exclusiva únicamente comprenderá el programa del productor de muebles de cocina.

Se acompaña anexo con la relación del programa del productor.

### **Artículo cuarto. Función del distribuidor.**

El distribuidor se revenderá y distribuirá en el territorio, los productos adquiridos al productor, en su propio nombre y por su cuenta y riesgo.

En ningún caso, el distribuidor efectuará transformación alguna a los productos adquiridos al productor.

El distribuidor deberá considerarse comerciante independiente, tanto frente al productor como frente a los compradores de los productos que distribuya.

En ese sentido, en el territorio, el distribuidor fijará libremente los precios definitivos de reventa de los productos adquiridos al productor. En todo caso, el productor establecerá los precios máximos y mínimos de sus productos en el territorio, fijando una banda de precios en la que deberá moverse el distribuidor a la hora de establecer los precios definitivos de reventa.

### **Artículo quinto. Exclusiva.**

En general, el productor no venderá sus productos en el territorio, ni de forma directa ni a través de otros distribuidores. No obstante, el productor podrá negociar y vender directamente en el territorio a potenciales clientes del siguiente perfil:

- Empresas con una facturación superior a....
- Empresas con un volumen de empleados superior a...
- Empresas con las cuales el productor haya iniciado tratos comerciales con anterioridad a la firma del presente contrato (se acompaña relación).

El distribuidor, por su parte, no comprará productos de la misma clase que los productos objeto de este contrato a otros productores distintos al productor.

#### **Artículo sexto. Existencias.**

El distribuidor podrá decidir libremente la cantidad y calidad de los productos adquiridos al productor, a mantener como existencias en almacén, siempre y cuando, en todo momento, mantenga un stock variado y suficientemente representativo de los productos del productor (en adelante, stock de permanencia)

Se acompaña anexo con la relación de productos que deberá estimarse como stock de permanencia.

#### **Artículo séptimo. Pacto de no competencia y secretos de negocio.**

El distribuidor no fabricará, ni promocionará, ni venderá productos competidores de los contemplados en este contrato.

Igualmente, el distribuidor no utilizará, ofrecerá a terceros, ni publicará (ni siquiera después de finalizado el presente contrato) ningún secreto de negocio del cual hubiera tenido conocimiento a través de su actividad como distribuidor.

#### **Artículo octavo. Condiciones generales de venta de los productos del productor al distribuidor.**

Condiciones de entrega.

El productor librará al distribuidor los suministros de sus productos en condiciones CIF Oslo INCOTERMS 2.000.

Tramitación de pedidos.

El distribuidor cursará inicialmente sus pedidos vía fax o email, con ratificación posterior por carta. No será necesaria la ratificación posterior de los pedidos si inicialmente se cursan los pedidos vía carta, burofax o telex.

#### **Precio.**

El precio de las transacciones entre productor y distribuidor se establecerá en EUROS.

Los precios de los productos a suministrar se acompañan en anexo y serán válidos durante la vigencia del presente contrato. No obstante, el productor podrá modificar libremente los precios de sus productos, previo aviso de 60 días al distribuidor.

#### **Plazos de entrega.**

El productor servirá los pedidos del distribuidor en un plazo máximo de 30 días, a contar desde la recepción de los escritos de pedido del distribuidor. De demorarse más de tres días en la entrega de los productos, el productor deberá reducir en un 10% el precio del suministro objeto de demora.

#### **Material de soporte.**

El productor proveerá mensualmente al distribuidor del material de soporte necesario (muestras, folletos, catálogos..) para las actividades de reventa en el territorio de los productos del productor.

#### **Forma y plazo de pago.**

El distribuidor, vía transferencia SWIFT, pagará todos los suministros de los productos efectuados por el productor, en el plazo máximo de 60 días naturales, desde la fecha de la recepción de los mismos.

La entidad financiera CITIBANK (Sucursal nº 33 de Oslo) efectuará las transferencias correspondientes a los suministros del productor y avalará todas y cada una de las operaciones de suministro.

#### **Garantía del productor.**

La garantía del productor abarcará todos los defectos de fabricación de su programa de productos y se extenderá durante un plazo de 3 años a contar desde la recepción de los productos por parte del distribuidor. Durante el plazo de la garantía, el productor se comprometerá a reponer gratuitamente al distribuidor los productos que éste acuse como defectuosos, así como a reparar cualquier defecto de funcionamiento detectado y comunicado por el distribuidor.

En todo caso, el productor podrá comprobar los defectos acusados por el distribuidor por los medios que crea oportunos, sin que el distribuidor pueda entorpecer la actuación de las personas encargadas por el productor para verificar tal comprobación.

Quedarán excluidos de la garantía, los defectos o perjuicios ocasionados en los productos por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del distribuidor o de los clientes a quienes éste revenda los productos.

#### **Artículo noveno. Responsabilidad del productor.**

El productor no tendrá la responsabilidad del cumplimiento de los requisitos especiales que fije la normativa noruega en materia de comercialización de productos en aquel país. Sin embargo, el productor sí quedará sujeto a las normas generales de responsabilidad de productos, vigentes en el seno de la Unión europea.

#### **Artículo décimo. Garantías del distribuidor.**

Con independencia de las garantías que el productor otorgue a sus productos, el distribuidor podrá, libremente y, a su cargo, conceder garantías adicionales a sus clientes.

#### **Artículo decimoprimer. Mínimos de compra.**

El distribuidor comprará al productor las siguientes cantidades mínimas de producto.

Durante los primeros seis meses de contrato : 1'5 Millones de EUROS.

Durante los segundos seis meses de contrato : 2 Millones de EUROS.

Durante los terceros seis meses de contrato : 2'5 Millones de EUROS.

Durante los últimos seis meses de contrato : 3 Millones de EUROS.

#### **Artículo decimosegundo. Información al productor.**

El distribuidor informará trimestralmente al productor de cuantos hechos puedan tener relevancia respecto a la distribución y de la situación del mercado del territorio

El distribuidor permitirá al productor, cuando éste lo solicite, a proceder al examen de su establecimiento y de sus existencias, así como a la comprobación de sus registros y contratos relativos a las ventas a terceros de los productos facilitados por el principal.

#### **Artículo decimotercero. Gastos, impuestos y contribuciones.**

El distribuidor se hará cargo de todos los gastos, impuestos y contribuciones de cualquier naturaleza vigentes en el territorio y de los que puedan establecerse en un futuro, tanto a nivel estatal como regional o local.

#### **Artículo decimocuarto. Marca del productor.**

El distribuidor, en el territorio, no registrará la marca del productor. Igualmente, tampoco registrará marcas similares a las del principal que puedan hacerle la competencia o confundir a la clientela.

En el territorio, el distribuidor colaborará con el productor en la prevención y en la defensa contra los ataques a la marca del productor.

Finalmente, extinguido el presente contrato, el distribuidor no podrá utilizar en modo alguno la marca del principal.

#### **Artículo décimoquinto. Publicidad.**

El distribuidor hará constar la marca del productor en toda la publicidad, correspondencia y documentación que haga referencia a los productos del productor. Asimismo incluirá el logotipo y anagrama del productor en toda la publicidad referente a los productos del productor.

Las partes especificarán, en anexo al contrato, las medidas de publicidad de la marca del suministrador a tomar en el territorio, quién ha de ejecutarlas, cómo han de ejecutarse y el reparto (entre suministrador y distribuidor) de los gastos derivados de la ejecución de las mismas.

Las partes acordarán con nueve meses de antelación el régimen de participación en ferias y exposiciones a celebrar en el territorio.

#### **Artículo decimosexto. Intransferibilidad del contrato.**

La distribución se otorga con carácter personal e intransferible y, en consecuencia, el distribuidor no podrá, en ningún caso, subrogar a terceros, los derechos y obligaciones del presente contrato. Así pues, constituirán causas inmediatas de extinción del presente contrato :

- La disolución o liquidación del distribuidor.
- El traspaso del negocio del distribuidor.
- La modificación o transformación del distribuidor.
- La fusión o escisión o segregación del distribuidor.
- La transmisión del 25% o más de las acciones del capital social del distribuidor.

#### **Artículo decimoséptimo. Rescisión del contrato por parte del productor sin mediar incumplimiento de contrato del distribuidor.**

Antes de su expiración y aunque no medie incumplimiento de contrato por parte del distribuidor, el productor podrá rescindir el presente contrato con un preaviso escrito al distribuidor, efectuado con una antelación mínima de tres meses.

En este caso, la rescisión del presente contrato no le dará al productor derecho alguno a anular ni a negar la aceptación de aquellos pedidos que hubieran sido hechos antes de la fecha de rescisión. Los pedidos recibidos por el productor después de la fecha de rescisión, se efectuarán únicamente previo acuerdo especial entre el productor y el distribuidor en cada caso individual.

En este caso, a la rescisión del contrato, el productor quedará obligado a aceptar la devolución de sus productos existentes en los almacenes del distribuidor al precio facturado, sufragando el distribuidor todos los gastos que se generen por tal devolución.

#### **Artículo decimoctavo. Rescisión de contrato por parte del distribuidor, motivada por incumplimiento de contrato del productor.**

Antes de su expiración y mediando incumplimiento de contrato por parte del productor, el distribuidor podrá rescindir el presente contrato, dándolo por terminado mediante comunicación escrita al productor, que surtirá efecto inmediato a partir de la notificación

Si la terminación de la colaboración se debe a repetidos retrasos en el suministro de mercancías por parte del productor (incluso negativas de entrega) , éste deberá sufragar todos los gastos ocasionados por la devolución de los productos de los almacenes del distribuidor. En tal situación, el productor deberá , además, satisfacer al distribuidor la indemnización por pérdida de fondo de comercio.

En la situación arriba especificada, el fondo de comercio se fijará en el 5% de las compras realizadas por el distribuidor al productor durante los doce meses precedentes a la fecha del incumplimiento del productor. No constituirá incumplimiento del productor el retraso en la entrega de mercancía motivado por fuerza mayor.

**Artículo decimonoveno. Rescisión de contrato por parte del productor, motivada por incumplimiento de contrato del distribuidor.**

Antes de su expiración y mediando incumplimiento de contrato por parte del distribuidor, el productor podrá rescindir el presente contrato, dándolo por terminado, mediante comunicación escrita al distribuidor, que surtirá efecto inmediato a partir de la notificación.

A partir de dicha notificación, el distribuidor estará obligado a :

1. Satisfacer las cantidades que deba al productor, venciendo automáticamente todas las cantidades pendientes de pago, pudiendo compensarse dichas cantidades con las que el productor, eventualmente deba al distribuidor.
2. No utilizar la denominación de distribuidor del productor en sus actividad comercial , ni el uso del nombre y marca comercial del productor.
3. Responder de todos los daños y perjuicios que pueda sufrir el productor, incluyendo los gastos legales y honorarios de abogados y procuradores en que éste haya podido incurrir,

**Artículo vigésimo. Leyes de aplicación y fuero.**

Todas las desavenencias que pudieren surgir en relación con el presente contrato, se decidirán con arreglo a las leyes noruegas pertinentes, con el Tribunal Marítimo y de Comercio de Oslo como fuero. Al presente contrato queda unida una traducción al castellano y las partes están de acuerdo en que deberá ser vigente el texto noruego, caso que hubiere divergencias entre el texto noruego y el castellano en cuanto a interpretación del contenido del contrato.

El productor  
Rtdo por D.....

El distribuidor  
Rptdo por D.....